



Robert C.

Líder de ventas con experiencia, con un sólido historial de superar indicadores clave de desempeño (KPIs) y de desarrollar equipos de alto rendimiento.

CONTACT

 Estepona



COMPETENCIAS

- Gestión
- Ventas
- Planificación
- Capacitación de personal
- Establecimiento de objetivos
- Negociación
- Proactividad
- Dirección de equipos

IDIOMAS

Spanish:

English:

Portuguese:

Rumanian:

FORMACIÓN

Schellhammer Business School, Marbella | 01/2015 - 01/2017

MBA, Master of Business Administration:

And Management

- Participación en el Programa de Mentoría de la Universidad, Master.
- Talleres y seminarios asistidos: Marketing, Negocios, Branding, Hermenéutica, Economía.
- Título de la tesis o Disertación: "Explorando el atractivo distintivo de BMW".

EXPERIENCIA

Top Star Ventana SL

Alhaurin de la Torre, Malaga | 03/2025 - Actual

Captación activa de nuevas ventas.

Búsqueda y apertura de clientes: constructoras y distribuidores.

Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio en la zona de Andalucía.

Presentación de productos y soluciones técnicas.

Negociación y cierre de acuerdos comerciales.

Seguimiento inicial de clientes para consolidar la relación comercial.

QFort Costa del Sol - Regional Sales

01/2023 - 03/2025

- Desarrollé e implementé planes estratégicos de ventas para aumentar la cuota de mercado en la región.
- Identifiqué nuevas oportunidades de negocio, seguí prospectos y negocié contratos con clientes.
- Realicé reuniones periódicas con el equipo regional de ventas para revisar el desempeño y brindar orientación.
- Capacité, entrené y asesoré a los miembros del equipo regional de ventas para asegurar el cumplimiento de los objetivos.
- Establecí relaciones con clientes clave para generar lealtad y ampliar las fuentes de ingresos.
- 3 Meses de curso en la fabrica de QFORT para aprender el proceso del montaje y conocer muy bien los productos

- Desarrollo y puesta en marcha del plan estratégico comercial y de ventas.

CAROTERM - Sales and Business Development

Malaga | 01/2020 - 01/2023

- Búsqueda y expansión de nuevas oportunidades comerciales.
- Definición de clientes objetivo y de la oferta de productos y servicios.
- Gestión y negociación de grandes cuentas clave para asegurar relaciones comerciales duraderas.
- Coordinación de la logística de distribución para optimizar los tiempos de entrega y la satisfacción del cliente.
- Realización de estudios de mercado para establecer objetivos e identificar oportunidades.
- Gestión del territorio de ventas, asignación de rutas y determinación de las características del equipo comercial.

DIF BROKER Lisbon - Sales Team Leader

Lisbon, Lisboa | 01/2017 - 01/2020

- Capacité a los miembros del equipo de ventas en las mejores prácticas para la interacción con clientes.
- Cierre de ventas y registro de pedidos.
- Identificación de las necesidades de los clientes y presentación de propuestas.
- Cumplimiento de objetivos de ventas establecidos por la empresa.
- Implementación de campañas promocionales en punto de venta y online.